**معهد العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير**

**اللقب:**

**الإسم:**

**الفوج:**

**قسم العلوم التجارية - السنة الثالثة ليسانس**

**الامتحان النهائي الأول في مقياس الاتصال.**

**التاريخ: 09/01/2024 التوقيت:**

**أجب على السؤال بالتأشير بعلامة ( ) على الإجابة الصحيحة.**

**س1: من خصائص مرسل الرسالة:**

القدرة على التفكير الناقد القدرة على تبادل الأدوار

الشعور بأهمية الرسالة يكون من داخل المؤسسة.

كل ما سبق لا شيء مما سبق

**س2: ما يمتاز به الاتصال أنه:**

أنه يشتمل على أفعال لها بداية ونهاية أن الشخص لا يقوم بالإرسال والاستقبال في الوقت نفسه

الاتصال يتكون من وحدات غير متداخلة قابل للتراجع حيث يمكن للإنسان أن يعتذر

كل ما سبق لا شيء مما سبق

**س3: نحتاج للاتصال من أجل:**

أن تكون لغة الرسالة واضحة أن تكون الرسالة جذابة

أن نمتلك الخبرة اللازمة لاستقبال الرسالة أن تكون لنا القدرة على على تبادل الأدوار

كل ما سبق لا شيء مما سبق

**س4: الهدف الأساسي للاتصال هو:**

أن يكون تفاعلي أن يكون مستمرا أن يكون قصديا أن تكون له أبعاد

كل ما سبق لا شيء مما سبق

**س5: تكمن أهمية الاتصال في:**

الحصول على المعلومات التعبير عن النفس التعاون مع الآخرين الحفاظ على الحياة

كل ما سبق لا شيء مما سبق

**س6: من أبعاد الاتصال:**

توجيه العاملين التأثير في الآخرين توفير المعلومات تنظيم العمل

كل ما سبق لا شيء مما سبق

**س7: من أسباب تطور صناعة الإعلان:**

أنه من أكثر الوسائل قدرة على وصف المنتج أنه خير وسيلة للتعبير عن جودة المنتج

أنه أكثر تجاوبا وقبولا من المستهلكين أنه يشجع الموزعين على التعامل مع مختلف السلع

كل ما سبق لا شيء مما سبق

**س8: من خصائص الاتصال التنظيمي:**

التشجيع على الشراء في غير مواسم الاستهلاك حث المستهلكين على تجربة سلعة جديدة

تنمية ولاء الموزعين للاسم التجاري للمنتوج المشاركة في النشاط التجاري

كل ما سبق لا شيء مما سبق

**س9: من أهداف البيع الشخصي:**

اتباع سياسة عدم إخفاء الحقائق تحقيق السمعة الحسنة للمؤسسة

نشر الوعي بين الجماهير زيادة مستوى المخزون لدى الموزعين

كل ما سبق لا شيء مما سبق

**س10: الكفالة هي نشاط ترويجي يهدف إلى:**

تنظيم زيارة المؤسسة تنظيم الأبواب المفتوحة

تقديم هدايا للمدعوين تقييم وضع المؤسسة

كل ما سبق لا شيء مما سبق

**س11: تتضمن المنطقة المعتمة في نافذة الاتصالات:**

معلومات عن أرباح الشركة معلومات عن المقر الاجتماعي للشركة

معلومات عن زبائن الشركة معلومات مخفية عن خسائر الشركة

كل ما سبق لا شيء مما سبق

**س12: ما هي عيوب البيع الشخصي؟**

الأجابة: **( 3ن)**

1. عدم الاهتمام الكامل بجمهور المؤسسة (محدودية الجمهور الذي يتعامل معه)
2. تعتبر طريقة مكلفة.
3. عدم التكوين الجيد لمندوب البيع قد يؤثر على صورة المنتوج والمؤسسة.

**س13: ما الفرق بين ترويج المبيعات والبيع الشخصي؟**

الإجابة:( **0,5 ن )**

1. يمكن الاستغناء عن نشاط ترويج المبيعات في بعض الأحيان بالنسبة لبعض المنظمات، في حين نجد أن ذلك غير ممكن بالنسبة لنشاط البيع الشخصي.
2. الأثر الذي يحدثه البيع الشخصي يمتد للأجل الطويل، بينما يقتصر اثر ترويج المبيعات على الأجل القصير.

**بالتوفيق للجميع**